

Akademia Skutecznego SPrzedawania

ETAPY:

1

Badanie potrzeb szkoleniowych/sprzedażowych:

- rozmowa telefoniczna lub online z uczestnikami i managerami;

2

Dopasowanie Akademii do uczestników:

- Akademia Skutecznego Sprzedawania składa się z 12 modułów, których kolejność będzie dopasowana do indywidualnych potrzeb uczestników;

3

12 miesięczna Akademia Skutecznego Sprzedawania:

- dostęp do 12 szkoleń online;
- 36 webinarów na żywo (3/m-c), a w tym:
- 24 sesje tematyczne + pytania/odpowiedzi lub omawianie case studies uczestników;
- 12 sesji Cold Callingu na żywo do klientów wraz z omówieniem i udzieleniem informacji zwrotnej;



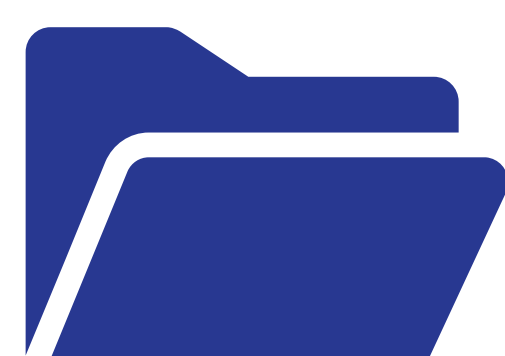
Akademia Skutecznego Sprzedawania to:



Konkretny i dopasowany program edukacji online z zakresu **sprzedaży, obsługi klienta oraz psychologii sprzedaży** – 12 różnych tematów, które wspierają, edukują i inspirują. Podzielone są ze względu na etapy sprzedaży (np. pozyskiwanie klientów, zamykanie sprzedaży, itd.) oraz ze względu na rodzaj umiejętności tzw. twarde (np. Cold Calling czy Social Selling) i miękkie (np. SamoDyscyplina czy eliminacja SamoUtrudniania).



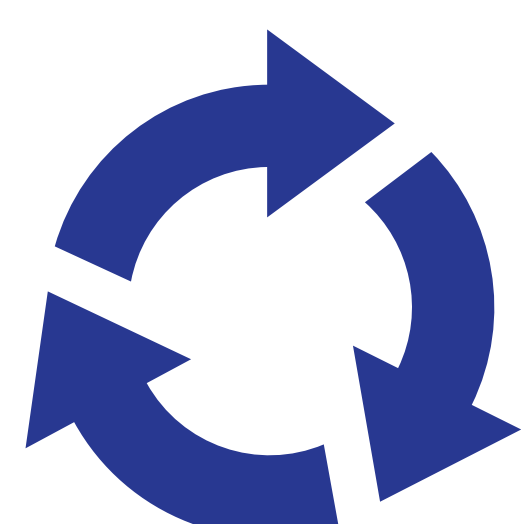
3 spotkania miesięcznie online live z prowadzącym Karolem Bartkowskim oraz uczestnikami Akademii z różnych firm i branż – niesamowite wsparcie, edukacja, inspiracja i wymiana kontaktów oraz zleceń.



Możliwość umieszczenia w Akademii (bezpłatnie do 5GB) materiałów onboardingowych, wewnętrznych oraz szkoleń produktowych dla nowych i obecnych pracowników (formaty video, audio, PDF, excel, word i inne), a także TESTÓW kompetencyjnych.



Możliwość raportowania postępu i zaangażowania pracowników w projekty wewnętrzne (onboarding, szkolenia produktowe) oraz edukację.



Bezproblemowe zastąpienie lub dodanie nowych osób bez utraty dostępu do materiałów i wiedzy – jeśli pracownik odejdzie z zespołu, to jego konto może przejąć nowa osoba i dalej korzystać z edukacji przez pozostały czas.



Znaczące wsparcie w rekrutacji nowych osób:

1. Wsparcie szkoleniowe od pierwszego dnia pracy **BEZ** konieczności angażowania osób z organizacji (materiały onboardingowe, produktowe umieszczone są w Akademii).
2. Szybka weryfikacja zaangażowania nowej osoby (każde logowanie oraz zapoznanie się z materiałami jest odnotowane w systemie i jeśli ktoś nie zajrzy tam np. przez tydzień, to może to być jasny sygnał już na początku współpracy).

Oferta cenowa:

12 miesięczna Akademia Skutecznego SPredawania to:

- dostęp do 12 szkoleń online;
- 36 webinarów na żywo (3/m-c), a w tym:
- 24 sesje tematyczne + pytania/odpowiedzi lub omawianie case studies uczestników;
- 12 sesji **Cold Callingu na żywo** do klientów wraz z omówieniem i udzieleniem informacji zwrotnej;

Tematy Akademii (kolejność przykładowa):

1. Cold Calling.
2. Follow Up.
3. Sprzedażowe Odbieranie Połączeń.
4. Wideorozmowa Sprzedażowa.
5. SamoDyscyplina.
6. AutoMotywacja.
7. Zamykanie Sprzedaży.
8. Social Selling.
9. Lead Calling – jak dzwonić do leadów.
10. Jak pokonać SamoUtrudnianie (AutoSabotaż).
11. Nowoczesna i profesjonalna obsługa klienta przez telefon, e-maila i social media.
12. Jak założyć profesjonalny profil na LinkedIn i opublikować swój pierwszy post

Inwestycja w dużo wyższą skuteczność zespołu sprzedaży wynosi 1990 zł netto za osobę za rok.

Zapraszam do kontaktu!

tel: 505 106 011

mail: karol@AkademiaSP.pl

www.AkademiaSp.pl

Karol Bartkowski – założyciel Akademii



Praktyk Cold Callingu, który mówi o sobie, że Ociepla Zimne Telefony.

Uznany ekspert z 43 miejscem na liście 100 najbardziej wpływowych Social Sellerów w Europie.

Skutecznie sprzedaje z pomocą telefonu, komunikatorów wideo, wideokonferencji, a także autorskich webinarów.

Sprzedawca z ponad 100 000 000zł sprzedaży własnej.

Prelegent wielu konferencji (w tym National Sales Congress), podcaster, bloger i autor artykułów w najważniejszych czasopismach dla ludzi sprzedaży w Polsce.

Mówca i trener z 20-letnim doświadczeniem oraz 2-letnim członkostwem w elitarnym Stowarzyszeniu Profesjonalnych Mówców, a także ekspert i prowadzący Brian Tracy International.

Współpracował m.in. z:



Zapraszam do kontaktu!

tel: 505 106 011

mail: karol@AkademiaSP.pl

www.AkademiaSp.pl